

# 开一家服装店要多少碧沁伊人手缝双面尼外套女

|      |                               |
|------|-------------------------------|
| 产品名称 | 开一家服装店要多少碧沁伊人手缝双面尼外套女         |
| 公司名称 | 武汉爱弗瑞服饰有限公司                   |
| 价格   | .00/件                         |
| 规格参数 | 品牌:碧沁伊人<br>库存:10000<br>份数:100 |
| 公司地址 | 武汉市东西湖区九通路15号爱弗瑞服饰批发中心        |
| 联系电话 | 15902751355                   |

## 产品详情

### 开一家服装店要多少碧沁伊人手缝双面尼外套女

爱弗瑞服饰主要经营各品牌女装折扣尾货批发、开一家服装店、谁有好的服装店进货源、实体服装店怎么找货源。

开服装店卖的就是衣服，自然掌握卖衣服的技巧就是经营重点了，但是卖衣服这个技巧很多老板却没有掌握。店铺是开起来了，但是衣服却不知道该怎么卖？这不是开玩笑吗？怎样卖衣服，卖衣服有什么技巧呢？今天小编就来告诉大家第一名的服装导购都是这样卖衣服的！事实上现在的服装商家运用的都是体验式销售，既她们尽量少跟顾客长篇大论的介绍她们的产品如何如何好，而是简要介绍，主要是让顾客自己挑选，然后鼓动顾客试衣服，不管怎么样只要喜欢或有点意思就摘下来鼓动你试试，先让你找到穿在自己身上的感觉，后再用语言鼓动顾客“这件衣服很适合你”，“这套很能衬托出你的气质，和刚才相比更靓丽了”，“哇，这件衣服简直就是为你量身打造的，你看这身段，比李冰冰还要好……”，总之一连串的鼓动后一部分顾客欣然买单，而一部分顾客还要再试试其他的，所以很容易衬托出店铺的气氛。同时也吸引了更多顾客货比三家，反正试衣服又不花钱，天经地义的！我们会发现很多店铺的销售人员和顾客打招呼的“欢迎光临”成了一句标语，而不是欢迎语，一脸的僵硬，根本就没有欢迎的意思，当然顾客也没有对销售人员产生好感，导致在看衣服时讨厌导购员在旁边唠唠叨叨的，自然不容易成交。这完全的导购人员的态度问题所导致的。其实我们会发现很多的顾客在买衣服时是没有准确目标的，大部分是边逛边选，有合适的就买，没有合适的就算了，有更喜欢的还能多买一件。其实这样的顾客是

好的顾客，起码是能发挥“优势导购人员”能力的顾客。到底什么是“合适的”？很多人是没有标准的，只是凭自己的感觉，而这种感觉还具有比较大的偶然性和冲动性，既在你商场里有感觉但买回家就没感觉了，或刚才有感觉可现在就没感觉了，这就是偶然性。